

1. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es esencial para el éxito de nuestra empresa, que ofrece actividades físicas, ya que pasamos mucho tiempo con ellos y son los que luego tienen que contratarnos y buscar nuestros servicios. Es imprescindible que el trato que tenemos que tener con ellos debe ser excelente y más cuando nuestro servicio está enfocado para la tercera edad, ya que este sector de la población suele buscar una relación cercana, para que ellos se sientan cuidados, atendidos y queridos. Algunas de las características que nos representan:

-Empatía y Sensibilidad:

Es crucial mostrar empatía y sensibilidad hacia sus necesidades y preocupaciones. Comprender las limitaciones físicas y adaptarse a ellas será fundamental.

-Comunicación Clara y Accesible:

Utilizaremos un lenguaje claro y accesible en nuestras comunicaciones, ya sea en material impreso, en nuestro sitio web o en interacciones directas. Nos aseguraremos de que la información sobre nuestros servicios y actividades sean fácilmente comprensibles.

-Atención Personalizada:

Ofreceremos un enfoque personalizado en nuestras interacciones. Conoceremos a nuestros clientes individualmente, comprendiendo sus metas y limitaciones, y adaptando nuestros servicios según sus necesidades específicas.

-Feedback y Evaluación Continua:

Estableceremos canales para recibir feedback de nuestros clientes. Esto puede ayudarnos a mejorar nuestros servicios y demostrar a nuestros clientes que valoramos su opinión.

-Educación y Asesoramiento:

Proporcionar información educativa sobre los beneficios de la actividad física para la salud en la tercera edad. Asesoraremos a nuestros clientes sobre las mejores prácticas y cómo integrar de manera segura la actividad física en sus vidas diarias.

Transparencia en los Costos y Condiciones:

Debemos ser transparentes acerca de los costos de nuestros servicios y las condiciones asociadas. Esto construirá confianza y evitará malentendidos.

-Accesibilidad:

Nos aseguraremos de que los servicios y actividades sean accesibles para todos, independientemente de las limitaciones físicas. Esto podría incluir adaptaciones especiales o sesiones diseñadas para diferentes niveles de capacidad.

-Eventos y Comunidades:

Organizaremos eventos y actividades sociales que fomenten la interacción entre los clientes. La creación de una comunidad en torno a nuestros servicios puede fortalecer la conexión de los clientes con la empresa.

-Resolución de Problemas:

Buscaremos anticipar posibles problemas y trabajar de manera activa para resolver cualquier inconveniente. La rapidez y eficacia en la resolución de problemas contribuirá a la satisfacción del cliente.

-Canal de Comunicación Abierto:

Estableceremos canales abiertos y accesibles para que los clientes se comuniquen con nosotros. Ya sea a través de correos electrónicos, llamadas telefónicas o redes sociales, asegúrate de estar disponible para responder preguntas y abordar inquietudes.